

2023年银行走进校园营销方案 银行活动方案(通用7篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

银行走进校园营销方案篇一

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20xx年9月26日—10月31日。

以中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务（vip服务、社区服务、自助服务）的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

活动主要包括以下内容：

（一）“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设

备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1. “金秋营销. 自助服务送好礼”

(1) 活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2) 凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2. “金秋营销. 卡庆双节”

(1) 活动期间申请卡免收当年年费。

(2) 刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元（含）以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元（含）以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元（含）以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20000元（含）以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消

费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3—4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

由于活动时间为期一个多月，各行应合理安排礼品投放节奏，确定每天各档次礼品投放数量，当天礼品送完即止；同时各行应积极做好异地卡客户消费赠礼工作。

3. “金秋营销·速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

（二）“金秋营销·产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销·产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1. 营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页（近期下发），以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2. 网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3. 活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4. 积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服

务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5. 切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

（三）“金秋营销·产品欢乐送”社区活动。

1. 扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓住中秋节和国庆节的有利时机开展“金秋营销·产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

2. 结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

（1）积极拓展速汇通业务

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取异地代发工资等批量汇款业务。

（2）切实促进个人储蓄存款业务

9月、10月个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场

等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住国庆节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。国庆节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

（3）有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

活动期间，各行应在汽车经销市场、家电批发市场、住房装修市场等商业社区加强对汽车消费信贷以及我行各项个人消费信贷业务的宣传和营销。加强对高中端客户的营销力度，推进集团客户购车服务合作；同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

（四）“金秋营销·产品欢乐送”活动。

以本次活动为切入点，通过建立客户回访制度、了解客户节日需求，充分利用合作单位的服务功能向客户提供全方位贵宾增值服务；同时抓住高端客户“十·一”期间有闲暇考虑个人或家庭的财务规划问题的有利时机，向高端客户推介个人理财业务，进一步提高乐当家理财服务的吸引力。主要内容有：

1. 活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。
2. 联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向

持有我行卡的客户提供折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

3. 国庆节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行v客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在10月份实现以下目标：

1. 客户新增超过历史同期最好水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；
4. 自助设备存取款及其他代理业务交易量比9月份增长10%。
5. 圆满完成各项业务指标。

银行走进校园营销方案篇二

银行xx支行服务质量百日竞赛活动实施方案根据总行开展“文明、规范、优质、高效”服务质量百日竞赛活动的要求及省分行的总体布署，为了更好地开展本次竞赛活动，结合我支行的实际，特制定本实施方案。

通过组织全行柜面人员学习、培训，提高柜面人员业务素质和技能水平，增强柜面服务意识；通过检查监督，切实提高柜面服务质量，创造柜面服务光荣的良好氛围，维护建行在当地的良好声誉，充分发挥柜面营销渠道的功效，提高我支行的服务竞争力。

- 1、3月上旬成立支行服务质量百日竞赛活动领导小组，明确

组织分工。

2、3月上旬召开服务质量百日竞赛活动动员大会，支行办公室负责制作宣传横幅，并于3月10日在支行本级□xx所、xx所等三个网点统一悬挂，并利用宣传媒体的优势予以宣传，聘请社会监督员。

3、3月中旬由支行办公室、会计科、营业网点负责改进网点服务硬件设施，如设置“一米线”、统一更换意见箱、意见簿、完善便民设施等。

4、3月中下旬，由支行会计科负责组织柜面人员及相关人员学习《中国xx银行柜面服务管理办法》和《中国xx银行柜员服务标准》等手册，组织柜面人员观看总行制造的柜面服务规范演示光盘，并开展讨论，找差距。

5、4月上旬，开展柜面人员业务技能大比武，以综艺形式开展柜面服务知识竞赛，以营业室□xx所、xx所为单位，成绩列入先进集体及个人的评选。

6、4月中旬，参加省分行统一组织的柜面服务知识书面考核，成绩列入先进集体、个人的评选。

8、4月底，完成先进集体和个人的评选和审定、推荐工作，确定省分行柜面服务知识竞赛参赛队员。

（一）成立柜面服检查督导及先进评选小组

组长□xx

副组长□xxx

成员□xx□xx□xxx□xxx□

（二）先进集体的评选：

1、参评单位：支行下属营业室□xx所、xx所。

2、评选名额：1名。

3、评选方法：以百分制计算，每个参评单位基础分为100分，根据评分标准及检查监督情况加、减分，以得分孰高评定。

4、评分标准：

1) 在支行举行的知识竞赛活动中取得团体第一名的加10分，第二名加5分，第三名加2分；2) 在省分行组织的理论考试中，合格率（98%含以上）按名次前后，分别加参赛单位5分、3分、1分；3) 在本次活动中各类竞赛获单项前三名的，分别加所在单位5分、3分、2分；4) 被支行评选为先进个人的，加所在单位每人每次2分，被支行推荐上报省分行的个人先进，加所在单位每人每次5分，前两项不重复计加；5) 在本次征文活动中，每少一篇文章的，扣所在单位5分，被推荐上报省分行的每篇加3分；6) 接到客户投诉（含955xx□经查属实的，实行“一票否决制”，取消参评资格；7) 根据《中国xx银行柜面服务标准》，在检查监督中发现的柜面服务不规范现象，每人每次扣所在单位1分；8) 本次活动有柜面服务先进事迹，经查属实的，每次加所在单位1-3分；9) 经检查督导及先进评选小组确认的其它加分减分项。

（三）先进个人的评选：

1、参评人员：支行下属营业室□xx所、xx所柜面人员。

2、评选名额：4名。

3、评选方法：以百分制计算，每个参评人员基础分为100分，根据评分标准及检查监督情况加、减分，以得分孰高评定。

4、评分标准：1) 在支行举行的知识竞赛活动中取得团体第一名的每人加3分，第二名的每人加2分，第三名的每人加1分；2) 在省分行组织的理论考试中取得前三名的，每人分别5分、3分2分；3) 在本次活动中参加其它竞赛获单项前三名的，每人分别加5分、3分、2分；4) 在本次征文活动中，每少1篇扣2分，被支行评为优秀的每篇加2分，被推荐上报省分行的每篇加3分（前两项不重复计加）；5) 接到客户投诉（含955xx□经查属实的，实行“一票否决制”，取消参评资格，并按□xx省分行工作人员违规违章行为扣点管理暂行办法》等有关规定处理；7) 根据《中国xx银行柜面服务标准》，在检查监督中发现的柜面服务不规范现象，每人每次扣1分；8) 本次活动有柜面服务先进事迹，经查属实的，每次加1-3分；9) 经检查督导及先进评选小组确认的其它加分减分项。

中国xx银行xx支行

xx年2月15日

银行走进校园营销方案篇三

20xx年“开门红”在即，一场全员冲锋的“战斗”即将打响。我分社积极行动起来，以分社主任为核心，负责20xx年“开门红”全面工作的指挥和领导。所有员工积极行动，听从指挥，冲向“战斗”的最前线。今年，我社将认真贯彻省联社“猛增存款、稳放贷款、压降不良”的发展思路，结合我社实际情况。以业务经营为主线，以业务创新为动力，以严格管理为保障，坚持“稳健经营、稳步发展”的经营理念，积极推进业务创新，加强信贷管理，提高服务水平，保证各项业务持续快速健康发展。

20xx年xx月xx日，我分社召开全体员工会议，会议主题是“全体总动员，备战开门红”。会议由分社主任xx主持，参会人员为xx分社全体员工。会议上，所有员工积极主动发

言，各抒己见，讨论20xx年“开门红”工作应该如何开展，就“开门红”具体工作，提出积极有效的措施方法。综合各方意见后，得出以下具体办法和措施：

要让全体员工深刻认识到当下形式。首季度，各大银行金融机构竞相笼络客户，招揽存款，投放贷款。我社面临极大的竞争压力，为了能高质高效的完成联社所下达“开门红”各项指标任务。我分社每位员工必须积极行动起来，提高警觉意识和竞争意识。明确目标和任务。积极团结在分社主任的统一领导下。形成统一的目标和思想。每位员工，主动走向客户，走向市场。充分利用各自的客户资源、充分发挥各自的优势长项。为“开门红”献言献策，出谋出力。

xx分社自扁平以来，存款增长始终乏力，成为业务发展的短板。分析数据结构，截止到20xx年四季度末，各项存款余额为xx万元，其中定期储蓄存款xx万元，存款总额占比xx%□个人活期存款xx万元，存款总额占比xx%□对公存款xx万元，存款总额占比xx%□由以上数据可以看出，我社目前高成本的定期储蓄存款占了相当大的比重，而低成本的个人活期存款和对公存款比例较低。个人活期存款和对公存款仍有较大的增长空间。针对此问题，讨论过后，我社制定20xx年“开门红”具体措施。

1、稳定老客户，努力开拓新客户。

我社定期储户大部分为市区附近及周边乡镇的常住居民。对此我们要加大现有客户的管理和维护，完善客户管理系统和台账。借助农信社利率优势，加大宣传力度。以优惠和发放礼品的方式回馈长期支持我社发展的客户。实时对储户资金进行监管，防止客户存款的转移；积极推广我社理财产品及相关新型存款产品，抢占金融市场，笼络客户群体；坚持三扫工作的开展，深入到大街小巷，深入到社区，深入到挨家挨户。开拓新的市场，招揽新的客户。

2、加大pos机及银行卡的营销力度，实现对公存款和中间业务收入的增长。

xx分社地处市腹心地带□xx商业中心，拥有丰富的商业客户资源，对此我们可以借助农信社pos机优势宣传，加强pos机及银行卡的营销力度，打造xx特惠商户圈，实现对公存款及中间业务收入的稳定增长。

3、发挥优势，“以贷引存”。

经常深入市场调查摸底，做过细的工作寻找黄金客户放贷，加大对个体户、实体企业的支持力度，全方位开拓和创新，培植一批创利大户，牢牢占领区域市场，最大程度地做到“以贷引存”。

1、要强化全员贷款营销责任，树立竞争意识。

牢固树立贷款营销竞争意识，贷款营销有任务、有压力、有动力，全体员工不仅要对接贷业务熟悉、了解，并能够对业务流程熟练操作。凡贷款质量高、不拖欠本息、形态正常的营销员工，按收息额的一定比例实行积极的奖励政策，兑现给职工本人；反之，贷款营销形成不良，实行挂钩考核。

2、要发挥金融产品优势，满足城镇客户需求。

根据区域内产业结构和经济结构情况，因地制宜，制定科学的营销策略，牢固树立贷款户是信用社生存和发展的“衣食父母”观念，主动为贷款户提供优质高效服务，帮助他们发展经济，提高贷款营销主动性，满足不同层次、不同群体、不同客户的信贷需求，实现双赢目标。

3、要切实做好贷款审查、审批及管理工作，降低不良风险。

随着经济下行，客户经营风险慢慢向银行转移，许多客户因

经营上的损失，无力偿还我社贷款本息，无形之中造成我社资产的损失。对此，我们要切实做好贷款的审查、审批及贷后管理工作。严把客户准入关，将贷后管理工作做实做细。定期对客户经营状况、资金流向进行监管，如发现客户经营状况出现异常，及时报告。及时与客户交流沟通，以将风险控制到最低。

标杆网店打造作为20xx年xx联社一项重要工作□20xx年我社将继续加强网店优质文明服务建设。

一是要加强社内文化建设，增强团队凝聚力。

二是加强员工培训学习，提高员工职业技能和素养。

三是加强营业网点环境建设，推行办公场所6s文化，规范柜面服务流程。以此来提升我社品牌形象。

20xx年“冲锋”的号角已经吹响，相信我社在联社党委的统一领导下，一定会再接再厉，继续发扬吃苦耐劳，奋起拼搏的精神。努力为“开门红”交上一份满意的答卷。

银行外出营销方案技巧

银行营销活动策划方案

【必备】营销方案范文锦集十篇

精选营销方案范文锦集七篇

精选营销方案范文锦集十篇

关于营销方案范文锦集七篇

银行走进校园营销方案篇四

专家模式是通过保险公司的雇员或代表等专业人士销售投资型及其他较为复杂的保险产品。银行柜台人员帮助保险专业人士识别潜在客户。这种方式对银行柜台人员而言不需要过多的培训，而且可以收取较高的介绍费。这种模式并不能满足所有客户的需要，但它弥补了银行销售保险产品险种单一的缺点，延长了银行保险的产品线。

银行走进校园营销方案篇五

20xx年“开门红”在即，一场全员冲锋的“战斗”即将打响。我分社积极行动起来，以分社主任为核心，负责20xx年“开门红”全面工作的指挥和领导。所有员工积极行动，听从指挥，冲向“战斗”的最前线。今年，我社将认真贯彻省联社“猛增存款、稳放贷款、压降不良”的发展思路，结合我社实际情况。以业务经营为主线，以业务创新为动力，以严格管理为保障，坚持“稳健经营、稳步发展”的经营理念，积极推进业务创新，加强信贷管理，提高服务水平，保证各项业务持续快速健康发展。

20xx年xx月xx日，我分社召开全体员工会议，会议主题是“全体总动员，备战开门红”。会议由分社主任xx主持，参会人员为xx分社全体员工。会议上，所有员工积极主动发言，各抒己见，讨论20xx年“开门红”工作应该如何开展，就“开门红”具体工作，提出积极有效的措施方法。综合各方意见后，得出以下具体办法和措施：

要让全体员工深刻认识到当下形式。首季度，各大银行金融机构竞相笼络客户，招揽存款，投放贷款。我社面临极大的竞争压力，为了能高质高效的完成联社所下达“开门红”各项指标任务。我分社每位员工必须积极行动起来，提高警觉意识和竞争意识。明确目标和任务。积极团结在分社主任的

统一领导下。形成统一的目标和思想。每位员工，主动走向客户，走向市场。充分利用各自的客户资源、充分发挥各自的优势长项。为“开门红”献言献策，出谋出力。

xx分社自扁平以来，存款增长始终乏力，成为业务发展的短板。分析数据结构，截止到20xx年四季度末，各项存款余额为xx万元，其中定期储蓄存款xx万元，存款总额占比xx%[]个人活期存款xx万元，存款总额占比xx%[]对公存款xx万元，存款总额占比xx%[]由以上数据可以看出，我社目前高成本的定期储蓄存款占了相当大的比重，而低成本的个人活期存款和对公存款比例较低。个人活期存款和对公存款仍有较大的增长空间。针对此问题，讨论过后，我社制定20xx年“开门红”具体措施。

1、稳定老客户，努力开拓新客户。

我社定期储户大部分为市区附近及周边乡镇的常住居民。对此我们要加大现有客户的管理和维护，完善客户管理系统和台账。借助农信社利率优势，加大宣传力度。以优惠和发放礼品的方式回馈长期支持我社发展的客户。实时对储户资金进行监管，防止客户存款的转移；积极推广我社理财产品及相关新型存款产品，抢占金融市场，笼络客户群体；坚持三扫工作的开展，深入到大街小巷，深入到社区，深入到挨家挨户。开拓新的市场，招揽新的客户。

2、加大pos机及银行卡的营销力度，实现对公存款和中间业务收入的增长。

xx分社地处市腹心地带[]xx商业中心，拥有丰富的商业客户资源，对此我们可以借助农信社pos机优势宣传，加强pos机及银行卡的营销力度，打造xx特惠商户圈，实现对公存款及中间业务收入的稳定增长。

3、发挥优势，“以贷引存”。

经常深入市场调查摸底，做过细的工作寻找黄金客户放贷，加大对个体户、实体企业的支持力度，全方位开拓和创新，培植一批创利大户，牢牢占领区域市场，最大程度地做到“以贷引存”。

1、要强化全员贷款营销责任，树立竞争意识。

牢固树立贷款营销竞争意识，贷款营销有任务、有压力、有动力，全体员工不仅要对接贷业务熟悉、了解，并能够对业务流程熟练操作。凡贷款质量高、不拖欠本息、形态正常的营销员工，按收息额的一定比例实行积极的奖励政策，兑现给职工本人；反之，贷款营销形成不良，实行挂钩考核。

2、要发挥金融产品优势，满足城镇客户需求。

根据区域内产业结构和经济结构情况，因地制宜，制定科学的营销策略，牢固树立贷款户是信用社生存和发展的“衣食父母”观念，主动为贷款户提供优质高效服务，帮助他们发展经济，提高贷款营销主动性，满足不同层次、不同群体、不同客户的信贷需求，实现双赢目标。

3、要切实做好贷款审查、审批及管理工作，降低不良风险。

随着经济下行，客户经营风险慢慢向银行转移，许多客户因经营上的损失，无力偿还我社贷款本息，无形之中造成我社资产的损失。对此，我们要切实做好贷款的审查、审批及贷后管理工作。严把客户准入关，将贷后管理工作做实做细。定期对客户经营状况、资金流向进行监管，如发现客户经营状况出现异常，及时报告。及时与客户交流沟通，以将风险控制到最低。

标杆网店打造作为20xx年xx联社一项重要工作□20xx年我社

将继续加强网店优质文明服务建设。

一是要加强社内文化建设，增强团队凝聚力。

二是加强员工培训学习，提高员工职业技能和素养。

三是加强营业网点环境建设，推行办公场所6s文化，规范柜面服务流程。以此来提升我社品牌形象。

20xx年“冲锋”的号角已经吹响，相信我社在联社党委的统一领导下，一定会再接再厉，继续发扬吃苦耐劳，奋起拼搏的精神。努力为“开门红”交上一份满意的答卷。

银行走进校园营销方案篇六

随着金融市场竞争的日益加剧，拓展市场空间、扩大业务范围、稳定客户群体、保障公司效益已成为公司目前面临的巨大问题，为充分保证公司业务在稳定中持续发展的好态势，形成健康有序、跨越发展的良好氛围，进而不断提高邮储银行公司的业务经营效益，现结合公司工作实际制定如下业务项目营销方案。

在公司内部构建起完善的营销网络指挥系统，建立健全营销管理机制。首先在现有的领导格局的基础上，成立营销组织机构，健全相应的营销管理制度和营销岗位责任制度。其次是落实营销责任，实行专人专区分片包干的办法，避免业务交叉。在公司内部初步形成上级指导下级、下级对上级负责的层级营销网络管理模式。在公司对外业务上建立完善的营销网络，实行全面覆盖的工作方式，将本责任区内业务对象做好详细统计，并针对客户特点开展适应的对口业务。切实做好大客户沟通维护和跟踪服务，并抓住市场机遇适时开拓业务，不断扩大业务范围，确保各项指标的圆满完成。

在原有业务基础上，积极开展业务拓展扩边工作。除保持好

现有的对公存款业务外，抓住财政业务公关的主线，大力开拓私营公司、私营业主的业务服务市场。同时开展多元化服务模式，适时开发代收代缴、通存通兑等转账业务，不断扩大服务面积、增加服务网点，进一步增强竞争优势。

在营销战略上，一是要积极开展邮政储蓄宣传活动。以财政为轴，采取上街宣传、上门宣传等主动宣传措施，充分利用户外墙体、电视专题、报纸专栏和广告宣传等主流媒体加大业务宣传力度，及时公布业务拓展状况。二是要不断改进服务程序。除增加服务网点外，进一步改善营业办公环境，增加自动取款设施，改进业务办理程序，不断提高工作效率。使客户在办理业务过程中感到不繁琐，感受到服务的周到和贴心。三是要不断提高服务质量。要以高度的责任心扎实做好本职工作，熟练岗位业务，做到耐心周到服务。以良好的行为举止树立公司服务形象。

要在严格执行各项岗位责任制度的同时，在业务营销上强化业务管理、规定业务指标，制定详细的部门或个人营销计划、营销方法和营销目标，进一步明确营销业绩考核考评办法，在管理上形成落实、指导、跟踪和推进机制。落实营销责任后，要及时掌握营销工作进度、了解营销工作进展情况，充分交流营销工作经验，制定营销工作推进策略。部门整体形成合力，同步推进整个部门的营销业绩，进而推动公司整体营销业绩的稳步提升，实现公司业务经营效益的最大化。

银行中秋活动营销方案

银行外出营销方案技巧

银行营销活动策划方案

【必备】营销方案范文合集十篇

新媒体营销方案范文

关于网络营销方案范文合集六篇

银行消防演练方案范文

会议营销策划方案范文

银行走进校园营销方案篇七

20xx年“开门红”在即，一场全员冲锋的“战斗”即将打响。我分社积极行动起来，以分社主任为核心，负责20xx年“开门红”全面工作的指挥和领导。所有员工积极行动，听从指挥，冲向“战斗”的最前线。今年，我社将认真贯彻省联社“猛增存款、稳放贷款、压降不良”的发展思路，结合我社实际情况。以业务经营为主线，以业务创新为动力，以严格管理为保障，坚持“稳健经营、稳步发展”的经营理念，积极推进业务创新，加强信贷管理，提高服务水平，保证各项业务持续快速健康发展。

20xx年xx月xx日，我分社召开全体员工会议，会议主题是“全体总动员，备战开门红”。会议由分社主任xx主持，参会人员为xx分社全体员工。会议上，所有员工积极主动发言，各抒己见，讨论20xx年“开门红”工作应该如何开展，就“开门红”具体工作，提出积极有效的措施方法。综合各方意见后，得出以下具体办法和措施：

要让全体员工深刻认识到当下形式。首季度，各大银行金融机构竞相笼络客户，招揽存款，投放贷款。我社面临极大的竞争压力，为了能高质高效的完成联社所下达“开门红”各项指标任务。我分社每位员工必须积极行动起来，提高警觉意识和竞争意识。明确目标和任务。积极团结在分社主任的统一领导下。形成统一的目标和思想。每位员工，主动走向客户，走向市场。充分利用各自的客户资源、充分发挥各自的优势长项。为“开门红”献言献策，出谋出力。

xx分社自扁平以来，存款增长始终乏力，成为业务发展的短板。分析数据结构，截止到20xx年四季度末，各项存款余额为xx万元，其中定期储蓄存款xx万元，存款总额占比xx%□个人活期存款xx万元，存款总额占比xx%□对公存款xx万元，存款总额占比xx%□由以上数据可以看出，我社目前高成本的定期储蓄存款占了相当大的比重，而低成本的个人活期存款和对公存款比例较低。个人活期存款和对公存款仍有较大的增长空间。针对此问题，讨论过后，我社制定20xx年“开门红”具体措施。

1、稳定老客户，努力开拓新客户。

我社定期储户大部分为市区附近及周边乡镇的常住居民。对此我们要加大现有客户的管理和维护，完善客户管理系统和台账。借助农信社利率优势，加大宣传力度。以优惠和发放礼品的方式回馈长期支持我社发展的客户。实时对储户资金进行监管，防止客户存款的转移；积极推广我社理财产品及相关新型存款产品，抢占金融市场，笼络客户群体；坚持三扫工作的开展，深入到大街小巷，深入到社区，深入到挨家挨户。开拓新的市场，招揽新的客户。

2、加大pos机及银行卡的营销力度，实现对公存款和中间业务收入的增长。

xx分社地处市腹心地带□xx商业中心，拥有丰富的商业客户资源，对此我们可以借助农信社pos机优势宣传，加强pos机及银行卡的营销力度，打造xx特惠商户圈，实现对公存款及中间业务收入的稳定增长。

3、发挥优势，“以贷引存”。

经常深入市场调查摸底，做过细的工作寻找黄金客户放贷，加大对个体户、实体企业的支持力度，全方位开拓和创新，

培植一批创利大户，牢牢占领区域市场，最大程度地做到“以贷引存”。

1、要强化全员贷款营销责任，树立竞争意识。

牢固树立贷款营销竞争意识，贷款营销有任务、有压力、有动力，全体员工不仅要对接贷业务熟悉、了解，并能够对业务流程熟练操作。凡贷款质量高、不拖欠本息、形态正常的营销员工，按收息额的一定比例实行积极的奖励政策，兑现给职工本人；反之，贷款营销形成不良，实行挂钩考核。

2、要发挥金融产品优势，满足城镇客户需求。

根据区域内产业结构和经济结构情况，因地制宜，制定科学的营销策略，牢固树立贷款户是信用社生存和发展的“衣食父母”观念，主动为贷款户提供优质高效服务，帮助他们发展经济，提高贷款营销主动性，满足不同层次、不同群体、不同客户的信贷需求，实现双赢目标。

3、要切实做好贷款审查、审批及管理工作，降低不良风险。

随着经济下行，客户经营风险慢慢向银行转移，许多客户因经营上的损失，无力偿还我社贷款本息，无形之中造成我社资产的损失。对此，我们要切实做好贷款的审查、审批及贷后管理工作。严把客户准入关，将贷后管理工作做实做细。定期对客户经营状况、资金流向进行监管，如发现客户经营状况出现异常，及时报告。及时与客户交流沟通，以将风险控制到最低。

标杆网店打造作为20xx年xx联社一项重要工作□20xx年我社将继续加强网店优质文明服务建设。

一是要加强社内文化建设，增强团队凝聚力。

二是加强员工培训学习，提高员工职业技能和素养。

三是加强营业网点环境建设，推行办公场所6s文化，规范柜面服务流程。以此来提升我社品牌形象。

20xx年“冲锋”的号角已经吹响，相信我社在联社党委的统一领导下，一定会再接再厉，继续发扬吃苦耐劳，奋起拼搏的精神。努力为“开门红”交上一份满意的答卷。

银行外出营销方案技巧

银行中秋活动营销方案

银行营销活动策划方案

银行营销方案范文锦集五篇

【精品】 营销方案本站锦九篇

【精华】 营销方案本站锦六篇

关于酒店营销方案本站锦九篇

网络营销方案本站锦八篇